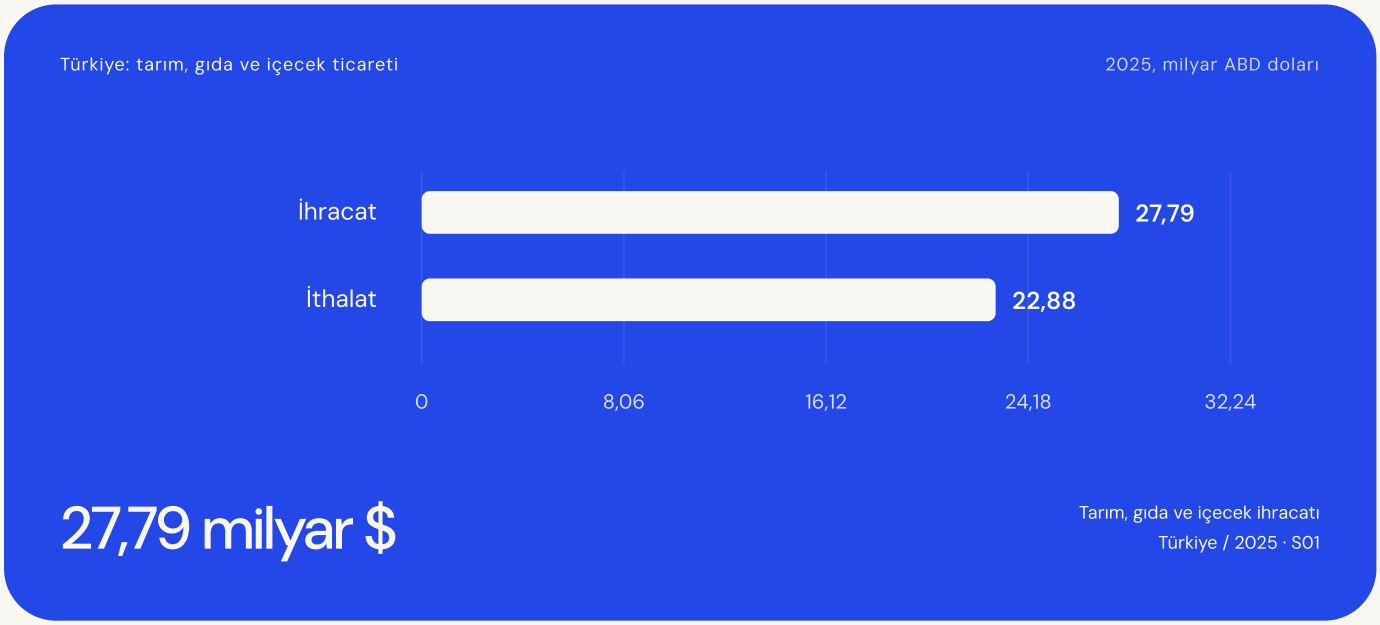
SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Gıda ve içecek toptancıları

Pazarın görünümü, potansiyel müşteriler ve yeni iş fırsatları.
Türkiye ve dış pazar.



KAMUYA AÇIK KAYNAKLAR / SEKTÖREL RAPOR SERİSİ

Pazarı anlamak, uygun müşteri gruplarını seçmek ve ilk görüşmeye hazırlanmak için kısa bir rehber. Rakamların dönemi ve kapsamı ilgili sayfalarda açıklanır.

29 EKİM 2026
Türkiye ve dış pazar

01 / YÖNETİCİ ÖZETİ

Pazarı anlayın.
Müşterinizi seçin.

Gıda ve içecek toptancılığında doğru müşteri, ürün grubunuza ve teslim düzeninize uyan işletmedir. Fiyat kadar ürünün sürekliliği, saklama koşulları ve sipariş sıklığı da görüşülmelidir.

27,79 milyar $
Tarım, gıda ve içecek ihracatı
Türkiye / 2025 [S01]

22,88 milyar $
Aynı grubun ithalatı
Türkiye / 2025 [S01]

+%0,35
İhracat artışı
Türkiye / 2025 / nominal [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Toplu alıcılara destekleyebildiğiniz ürünler için miktarı ve teslim sıklığı belli bir tedarik teklifi sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Ürün grubunuzla başlayın.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Ürünü, miktarı ve teslim noktasını öğrenin.

Rapor hakkında

Pazar
Türkiye ve dış pazar

Veri dönemleri
Her göstergenin yanında belirtilmiştir.

Amaç
Pazarı anlamak ve hizmetinize uygun müşteri grubunu seçmek.

Bir sonraki adımınız

Rapordaki müşteri gruplarından birini seçin. Bu gruba ne sunabileceğinizi ve ilk görüşmede neyi öğrenmek istediğinizi yazın.

02 / PAZAR GÖSTERGELERİ

Rakamlar ne anlatıyor?

Türkiye'nin tarım, gıda ve içecek dış ticareti, yerel toplu tüketimle birlikte dış alıcıların da araştırılabileceğini gösteriyor. Alıcı seçiminde ürün grubu ve teslim koşulları belirleyici olmalıdır.

Tarım, gıda ve içecek ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

27,79 milyar $

Aynı grubun ithalatı

Türkiye / 2025 [S01]

22,88 milyar $

İhracat artışı

Türkiye / 2025 / nominal [S01]

+%0,35

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Kapsam tarım, gıda ve içeceğin toplamıdır; yalnızca toptancı satışları değildir. Rakamlar TGDF'nin TÜİK verilerine dayalı açıklamasını aktaran Anadolu Ajansı haberinden alınmıştır.

Dış müşterileri de değerlendirin

2,22 trilyon $ · Dünya gıda ithalatı harcaması

2025 / FAO tahmini [S02]

İç pazardaki toplu tüketimin yanında yabancı ithalatçı ve distribütörler araştırılabilir. Ürün belgesi, raf ömrü, soğuk zincir ve ithalat yetkinliğini sipariş öncesinde doğrulayın.

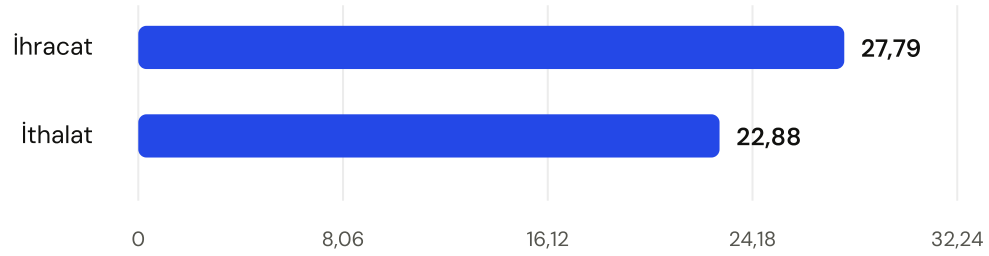
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

Pazarı karşılaştırın.
Başlangıç noktanızı seçin.

Grafik, yayımlanmış verileri bir arada gösteriyor. Altındaki iki öneri ise bu bilgiyi daha dar bir müşteri araştırmasına dönüştürmenize yardımcı oluyor.

Türkiye: tarım, gıda ve içecek ticareti

2025, milyar ABD doları



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Ürün grubunuzla başlayın. Örneğin otellere düzenli yerel teslimatla yabancı distribütöre ihracatı ayrı müşteri ve sipariş modelleri olarak araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

İç pazardaki toplu tüketimin yanında yabancı ithalatçı ve distribütörler araştırılabilir. Ürün belgesi, raf ömrü, soğuk zincir ve ithalat yetkinliğini sipariş öncesinde doğrulayın.

Kapsam tarım, gıda ve içeceğin toplamıdır; yalnızca toptancı satışları değildir. Rakamlar TGDF'nin TÜİK verilerine dayalı açıklamasını aktaran Anadolu Ajansı haberinden alınmıştır.

04 / POTANSİYEL MÜŞTERİ GRUPLARI

Kimlerle görüşebilirsiniz?

Aşağıdaki dört grup farklı başlangıç seçenekleri sunuyor. Deneyiminize uyan birini seçin; önerilen görüşme konusuyla firmanın ihtiyacını anlamaya çalışın.

PROFİL 01
Olası müşteri

Otel grupları

Ne konuşabilirsiniz?
Otellerle mutfakların kullandığı ürünleri ve yoğun dönemlerdeki sipariş düzenini görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma sorumlusu veya toplu tüketim işletmecisi

PROFİL 02
Olası müşteri

Restoran grupları

Ne konuşabilirsiniz?
Restoran gruplarıyla ortak ürün standardını ve şubelere teslimatı konuşun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma sorumlusu veya toplu tüketim işletmecisi

PROFİL 03
Olası müşteri

Kurumsal yemek alıcıları

Ne konuşabilirsiniz?
Kurumsal yemek alıcılarıyla menüye uygun ürün ve düzenli tedarik ihtiyaçlarını öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma sorumlusu veya toplu tüketim işletmecisi

PROFİL 04
Olası müşteri

Gıda ithalat distribütörleri

Ne konuşabilirsiniz?
Yabancı distribütörlerle ithalat yetkinliğini, ürün belgelerini ve sipariş miktarını netleştirin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma sorumlusu veya toplu tüketim işletmecisi

Bunlar önerilen müşteri gruplarıdır. Teklif hazırlamadan önce firmanın güncel ihtiyacını ve doğru görüşme kişisini öğrenin.

05 / SEKTÖREL FIRSATLAR

Bilgiyi görüşmeye dönüştürün.

Bu üç yaklaşım, görüşmeyi somut bir iş etrafında başlatmanıza yardımcı olur. Teklif vermeye karar vermeden önce müşterinin neye ihtiyacı olduğunu öğrenin.

01

Başlangıç noktanızı seçin

Ürün grubunuzla başlayın. Örneğin otellere düzenli yerel teslimatla yabancı distribütöre ihracatı ayrı müşteri ve sipariş modelleri olarak araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Ürünü, miktarı ve teslim noktasını öğrenin. Raf ömrünü, gereken belgeleri ve varsa soğuk zincir koşullarını tekliften önce kontrol edin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

İç pazardaki toplu tüketimin yanında yabancı ithalatçı ve distribütörler araştırılabilir. Ürün belgesi, raf ömrü, soğuk zincir ve ithalat yetkinliğini sipariş öncesinde doğrulayın.

Sonraki adım

İşi nasıl sunacağınızı planlayın.

ANIVO / ÖRNEK İŞ AKIŞI

Araştırmadan ilk görüşmeye.

1. **Aramayı tarif edin.** Anivo'ya hizmetinizi, hedef müşteri grubunu ve pazarı yazın.
2. **Planı inceleyin.** Araştırma başlamadan önce önerilen yaklaşımı kontrol edin.
3. **Firmaları değerlendirin.** Firma bilgilerini inceleyin. Uygun firmaları seçim notlarınızla CRM'e kaydedin.
4. **Tanıtımı hazırlayın.** E-posta taslağını göndermeden önce okuyun. Yanıtları ve sonraki adımı firma kaydından takip edin.

Tanıtımı firmaya göre yazın

İlk mesajda neden bu firmayla iletişim kurduğunuzu ve hangi işine destek olabileceğinizi açıklayın. Karşı tarafın yanıtlayabileceği tek, açık bir soruyla görüşmeyi başlatın.

06 / KAYNAKLAR VE NOTLAR

Verilerin kaynaklarına ulaşın.

Özgün yayınlara aşağıdaki bağlantılardan ulaşabilirsiniz. Her rakamın yanında yazan dönem, bu raporun yayımlanma tarihinden daha eski olabilir.

S01 Tarım, gıda ve içecek sektöründen 2025'te 27,79 milyar dolarlık ihracat

Anadolu Ajansı / TGDF / TÜİK · 2 February 2026

www.aa.com.tr ↗

S02 Food Outlook points to broad-based increase in global food commodity production

FAO · November 2025

www.fao.org ↗

Bu raporu nasıl hazırladık?

Pazarın genel durumunu açıklayan yayımlanmış göstergeleri seçtik. Müşteri grupları ve önerilen yaklaşımlar, Anivo'nun bu bilgilerden hareketle hazırladığı pratik önerilerdir.

Rakamları kullanırken

Bir rakamı paylaşırken dönemini ve coğrafyasını da belirtin. Geniş sektör verileri her uzmanlık alanını ayrı ölçmez. Kaynaklar güncellendiğinde değerler değişebilir.

Bir grup seçin. İlk görüşmeyi başlatın.

Müşteri profillerinden yönetebileceğiniz bir başlangıç grubu seçin. Firmanın ihtiyacını öğrenin; ardından hizmetinizin bu işe uyup uymadığını değerlendirin.

İlgili sektör iş akışı · anivoapp.com/tr/for/food-beverage-wholesalers/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI